

BAB III

**ANALISIS PEMASARAN ISLAM DAN STRATEGI
PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN PADA PT.
BPRS JABAL NUR SURABAYA**

A. Gambaran Umum PT. BPRS Jabal Nur Surabaya

1. Sejarah Berdirinya

Sebelum masuk dalam pembahasan kali ini kami akan mengulas sedikit tentang sejarah tentang berdirinya PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Jabal Nur. Pada tanggal 25 April 2004, Sarpandi R.Hami (yang masa dinas di BRI tinggal 8 bulan), dengan biaya dinas dari BRI, berangkat menuju Jakarta untuk dididik selama 5 hari kerja (Tgl.26 sd.30 April 2004) oleh pakar dibidang perbankan syariah LPPI (Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Perbankan Indonesia) Jakarta. Selama lima hari kerja (Tgl.26 sd.30 April 2004) dididik oleh para pakar perbankan syariah, tidak jarang kelas (yang terdiri dari siswa dari berbagai lembaga perbankan) menjadi sangat senyap mendengarkan uraian instruktur para siswa berlinangan airmata, menyadarkan kalbu para siswa yang selama ini bangga dengan apa

yang telah mereka lakukan baik sebagai inspirator, kreator, maupun operator di bank konvensional. Tidak terkecuali Sarpandi R.Hami.¹

Dia sadar selama ini dibidang bisnis mikro yang dikelola oleh BRI Unit se Indonesia, ia banyak terlibat baik sebagai inspirator, kreator, dan pernah juga sebagai operator berprestasi, Prestasi dalam dosa riba? Dia menangis mengingat dosa-dosanya terutama dosa mengkreasi pendapatan riba yang dinikmati oleh puluhan ribu karyawan dan ratusan ribu keluarganya berikut pajak atas bunga/riba yang disembarkan oleh pemerintah dalam segenap aktifitas kepada rakyatnya. Bukankah semua harta yang ia miliki saat ini sebagian dari hasil pendapatan riba? Mungkinkah Allah mau mengampuninya? Bukankah Allah itu Maha Pengampun, Maha Pengasih lagi Penyayang bagi mereka yang bertobat?

Seketika timbullah ide dalam suatu tekad yang kuat untuk menegakkan *fi sabilillah* dibidang ekonomi/keuangan syariah dengan mendirikan Bank Perkreditan Rakyat Syariah, selain sebagai langkah kecil awal dalam menegakkan agama Islam, juga sebagai penebus dosa-dosa masa lalu yang telah ikut mengembangkan Bank konvensional pemupuk riba (bunga) sebelumnya.

Dengan niat *Jihād fi sabilillah* dan bermodalkan visi dan Misi itulah Sarpandi R.Hami dan Wustono Wagis mencoba mendekati dan menghimpun

¹ *Company Profile* PT. BPRS Jabal Nur Surabaya

para investor yang tertarik akan ide mendirikan wahana jihad dalam bentuk Bank Perkreditan Rakyat Syariah. Sarpandi RH. melakukan pendekatan kepada beberapa temannya di BRI dan para tetangga-nya, sedangkan Wustono Wagis melakukan pendekatan pada rekan-rekan sesama kontraktor dan para pejabat pemberi proyek dan ini dilakukan mereka berdua selama bulan April sd. Mei 2004. Dari usaha tersebut Sarpandi RH. berhasil mengajak calon investor sebanyak 4 orang pekerja BRI (Eko Juhartono, Machfud, Karsono dan Sudarsono), dan 5 orang tetangganya yang dianggap berminat (Herminto Wiriosaputra, Zarkasi, Ny.Sutjipto, Ny. Rudianto dan Muhariadi), dan Bapak Wustono.²

Persiapan Pendirian BPRS

a. Pertemuan I dengan calon investor

Akhirnya pada hari Ahad tgl.29 Agustus 2004 dilaksanakanlah pertemuan para calon investor. Pada pertemuan hadir 11 calon investor, Dalam pertemuan tersebut Sarpandi RH. memaparkan ide pendirian 3 BPRS berikut Koperasi sebagai lembaga supportnya, selain untuk meyakinkan para calon investor yang hadir, juga sebagai arahan bagi Panitia Pendiri yang akan dibentuk. Selanjutnya berdasarkan kesepakatan peserta pertemuan tsb., maka dibentuk dan diresmikanlah kepanitiaan pendiri 3 BPRS dan Koperasi yang terdiri :

² *Ibid.*,

- 1) Herminto sebagai Ketua
- 2) Amin Wahyudi sebagai sekretaris
- 3) Maria Ulfa sebagai bendahara

Sedangkan Sarpandi R.Hami untuk sementara ditunjuk sebagai Koordinator Pemegang Saham (KPS), yang akan mengarahkan dan mensupervisi kerja panitia.

b. Pertemuan II dengan calon investor

Pertemuan hari Sabtu tgl. 11 September 2004 di salah satu ruang kelas Sentra Pendidikan BRI Surabaya diadakan pertemuan kedua dengan calon investor. Pertemuan ini ternyata hanya dihadiri oleh 9 orang calon investor yaitu 6 orang dari calon investor dari 7 orang yang sudah komit pada pertemuan pertama. dari pertemuan tsb. yang sudah konkrit sebagai investor baru 10 orang dengan jumlah dana yang belum memadai. Mengingat Hj. Siti Machmudah tidak hadir, maka Wustono W. kembali mengajak Sarpandi R.Hami bersama Ir.H.Wanianto untuk menemui ybs. dan suaminya di rumah di malam awal bulan Oktober 2004.³

Setelah melaporkan perkembangan usaha pendirian dan diskusi, maka ybs. menyatakan komitmennya bahwa uang yang ada pada Wustono W. semuanya akan digunakan sebagai saham yang pengaturannya diserahkan ke Wustono W.

³ *Ibid.*,

c. Pertemuan III dengan calon investor

Pertemuan yang ketiga kalinya ini, masih di salah satu ruang kelas Sendik BRI Surabaya dilaksanakan pada hari **Sabtu tgl. 09 Oktober 2004**. Pada pertemuan ini jumlah calon investor yang hadir bertambah menjadi 12 orang. Diantara 9 orang yang sudah bersedia sebagai investor yang hadir adalah 7 orang.

Pada pertemuan yang ketiga kalinya ini juga merunding masalah nama serta tempat untuk mendirikan BPRS. Dalam pikiran pencetus ide, untuk penetapan lokasi dipilih antara lain di Kota. PT. BPRS Jabal Nur yang berlokasi di sebelah selatan Masjid Akbar Surabaya atau tepatnya di Jalan Wisma Pagesangan No.203 Surabaya, telah diresmikan dengan cukup meriah oleh Deputy Gubernur Bank Indonesia (Siti Fadrijah) untuk menjalankan operasinya sejak tgl. 26 Oktober 2007 yang lalu. Peresmian ini dihadiri oleh seluruh pengurus PT. BPRS Jabal Nur berikut seluruh pekerjanya, dan hampir seluruh pemegang saham, para Pemimpin Cabang Bank Umum Syariah, para Direksi BPRS se Jawa Timur beserta para pejabat pemerintah untuk memeriahkan berdirinya PT. BPRS Jabal Nur ini.⁴

Pada awal berdirinya, PT. BPRS Jabal Nur itu merupakan kepanjangan dari Bank Perkreditan Rakyat Syariah Jabal Nur. Namun,

⁴ *Ibid.*,

setelah beroperasi selama 14 bulan yakni tepatnya pada bulan Desember, kemudian perkreditan di ubah menjadi pembiayaan. Alasannya karena didalam syari'ah sendiri tidak terdapat sistem perkreditan melainkan yang ada adalah sistem pembiayaan modal usaha atau proyek yang dikelola oleh pihak pengusaha baik berupa badan atau perorangan atas dasar perjanjian bagi hasil.

2. Bentuk Hukum

BPRS Jabal Nur berbentuk hukum PT, di mana secara internal pengawasan terhadap direksi/pengurus dilakukan oleh dewan komisaris atau DPS, yang ditetapkan berdasarkan rapat umum pemegang saham atau anggaran dasar.

3. Visi

Menjadi Bank Perkreditan Rakyat Syariah terkemuka yang selalu mengutamakan kemajuan, kesejahteraan dan kepuasan nasabah (Dalam Sistem Ekonomi Non Riba).

4. Misi

- Melakukan pelayanan perbankan sistem syariah terbaik berlandaskan imtaq dan ibadah dengan mengutamakan pelayanan pada pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk membangun/menunjang perkembangan ekonomi masyarakat Islam khususnya, dan masyarakat Indonesia umumnya.

- Memberikan pelayanan terbaik dan prima kepada nasabah dengan melaksanakan GCG berlandaskan IMTAQ
- Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada nasabah dan stakeholders.

5. Motto

“ Muamalah Berpancang Amanah ”

6. Produk dan Aplikasi Akad

a. Tabungan

Tabungan pada PT. BPRS Jabal Nur Gayungsari Surabaya dibagi menjadi 2 macam, tabungan wadiah dan tabungan mudharabah. Tabungan wadi'ah dan tabungan mudharabah dibagi menjadi 2 produk :

1) Tabungan Wadiah

a) Tabungan Mitra

Adalah tabungan yang dikhususkan bagi nasabah yang hanya ingin mengajukan pembiayaan, dan tabungan ini dibuka secara otomatis saat nasabah merealisasi pembiayaan .Ketentuan nominal Tabungan Wadiah adalah sesuai dengan banyaknya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah. Dengan perhitungan per Rp 1.000.000,- adalah Rp 25.000,-. Artinya, jika nasabah melakukan pembiayaan sebesar Rp 1.000.000

maka saldo tabungannya minimal Rp 25.000, jika pembiayaannya Rp. 2.000.000 maka saldo tabungannya minimal Rp 50.000, begitu seterusnya. Minimal untuk saldo tabungan ini adalah Rp 10.000,

b) Tabungan Haji/Umrah

Tabungan Haji dikhususkan bagi nasabah yang ingin menunaikan haji, akan tetapi biaya yang dimilikinya belum mencukupi. Pihak BPRS sebagai perantara bekerja sama dengan Bank Umum Syariah memberikan jasa kepada nasabah berupa “talangan” biaya haji setelah nasabah memberikan sejumlah uang kepada pihak BPRS, yang selanjutnya diserahkan kepada Bank Umum Syariah untuk biaya Kuota haji melalui Kementerian Agama.

Untuk pembukaan tabungan Haji dan Umroh nasabah menyetorkan uang minimal sejumlah Rp 50.000, dan untuk selanjutnya nasabah diharapkan menyetorkan uang sejumlah Rp 500.000, per bulan. Untuk seluruh tabungan dikenakan administrasi sebesar Rp 2.500, kecuali untuk tabungan haji dan umroh.

2) Tabungan *Mudharabah*.

a) Tabungan Syariah

Tabungan syariah merupakan tabungan *mudharabah* biasa, yaitu orang menabungkan uangnya kepada BPRS. Yang mana akan mendapat bagi hasil dari keuntungan, bagi hasil tersebut tidak akan tetap dalam artian bisa berubah-ubah jumlahnya berdasarkan keuntungan yang didapat oleh bank perbulannya dan sifat tabungan ini adalah tabungan berjangka. Untuk pembukaan rekening Tabungan *mudharabah* nasabah menyetorkan uang minimal sejumlah Rp 10.000,

b) Tabungan *Tarbiyah*

Tabungan *Tarbiyah* merupakan tabungan pendidikan. Nasabahnya merupakan lembaga-lembaga pendidikan, mulai dari TK sampai Perguruan Tinggi. Yang mengajukan bisa dari anak tersebut atau dari pihak sekolah dengan perwakilan dari bagian Tata Usaha sekolah tersebut. Untuk pembukaan rekening Tabungan *Tarbiyah* nasabah menyetorkan uang minimal Rp 10.000,

Apabila yang mengajukan dari pihak sekolah maka, yang mengurus/bertanggung jawab adalah bagian Tata Usaha sekolah tersebut, yaitu dengan menyetor kepada pihak bank

tiap minggu. Tetapi bila yang mengajukan adalah anak yang bersangkutan dan anak tersebut belum cukup hukum bisa menggunakan identitas orang tua. Sama halnya seperti tabungan kemitraan, tabungan tarbiyah juga memberikan bagi hasil kepada nasabahnya.

b. Deposito

Deposito merupakan salah satu jenis simpanan dari *Ṣoḥibul Māl* (deposan) kepada *Mudharib* (bank) yang diperuntukkan bagi perorangan, perusahaan, koperasi, yayasan atau badan usaha lainnya kecuali bank yang dapat ditarik sesuai jangka waktu atau jatuh tempo yang diperjanjikan.

Deposito adalah salah satu jenis simpanan berdasarkan prinsip bagi hasil (*Mudharabah*) yang dananya hanya dapat ditarik pada saat jatuh tempo saja. Pilihan jangka waktu untuk nasabah deposito adalah 1, 3, 6 dan 12 bulan. Jadi dalam waktu yang telah disepakati bersama, deposan bisa mengambil simpanan uangnya beserta bagi hasil dan bonus dari Bank. Prosentase bagi hasil untuk deposito *mudharabah* sebagai berikut:

- a) Deposito Syariah jangka waktu 1 bulan, mendapat bagi hasil setara 5%

- b) Deposito Syariah jangka waktu 3 bulan, mendapat bagi hasil setara 7%
- c) Deposito Syariah jangka waktu 6 bulan, mendapat bagi hasil setara 9%
- d) Deposito Syariah jangka waktu 12 bulan, mendapat bagi hasil setara 10%

Untuk 1 bulan dan 3 bulannya mendapatkan Bagi Hasil saja, sedangkan untuk 6 bulan dan 12 bulannya mendapatkan Bagi Hasil dan Bonus.

Manfaat yang ditawarkan produk ini adalah :

- a) Terjamin karena disertakan dalam program penjaminan pemerintah LPS
- b) Memberikan bagi hasil yang kompetitif
- c) Dikelola sesuai dengan prinsip syariah

Untuk membuka rekening deposito nasabah harus melengkapi syarat-syarat berupa:

1. Fotocopy identitas diri (KTP/SIM/PASPOR, dll)
2. Mengisi aplikasi Deposito
3. Setoran awal minimal Rp 1.000.000,-
4. Bisa untuk rekening perorangan ataupun untuk lembaga
5. Fotocopy NPWP dan SIUP (bagi yang berbadan hukum)

c. Pembiayaan

1) Pembiayaan *murabahah*

Murabahah adalah transaksi jual-beli antara penjual dan pembeli dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan disepakati bersama. Penyerahan barang dilakukan penjual kepada pembeli segera atau seketika sedangkan pembayaran/pelunasan harga dilakukan kemudian. Aset *Murabahah* adalah materi yang diperjual belikan antara bank dengan nasabah yang secara rinci tercantum dalam daftar perincian barang.

Biaya Perolehan adalah harga pembelian barang ditambah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh bank untuk pengadaan barang. Biaya perolehan tidak termasuk biaya-biaya yang terkait dengan perjanjian ini. Harga *Murabahah* adalah harga jual yaitu biaya perolehan ditambah dengan margin jual beli yang disepakati antara bank dan nasabah. Hutang *Murabahah* adalah kewajiban atau hutang Nasabah yang muncul karena adanya transaksi perjanjian ini, yang harus dibayarkan Nasabah kepada Bank. Wakalah adalah surat kuasa dari Bank kepada Nasabah untuk melakukan pembelian barang dari pihak ketiga dan bila terjadi

kerugian yang diderita oleh Bank akibat tindakan oleh Nasabah maka ganti rugi adalah penggantian dalam bentuk uang yang diberikan oleh Nasabah kepada Bank.

Dalam hal pembelian barang dikuasakan kepada Nasabah, maka serah terima barang dari Bank kepada Nasabah dilakukan secara langsung dan seketika setelah kuasa pembelian tersebut dilaksanakan oleh Nasabah. Atas penyerahan barang tersebut, Nasabah selaku pembeli menyatakan telah menerimanya dengan baik dan sesuai dengan pesanan Nasabah kepada Bank. Oleh karena itu perjanjian ini berlaku juga sebagai tanda bukti serah terima.

Perjanjian ini berlaku sejak perjanjian ini ditanda tangani dan berakhir manakala semua hutang nasabah kepada Bank lunas terbayar yang dibuktikan dengan Bukti Lunas dari Bank. Dalam hal pembayaran dilakukan melalui rekening Tabungan Nasabah di Bank maka dengan ini nasabah memberi kuasa kepada Bank untuk mendebet rekening tersebut untuk membayar semua kewajiban Nasabah kepada Bank termasuk ganti rugi dan biaya-biaya lainnya. Dalam hal Nasabah membayar dengan Bilyet Giro atau cek maka Nasabah wajib memberitahukan secara tertulis penyeteroran tersebut kepada Bank dan Nasabah setuju bahwa

perhitungan baru dapat dilakukan setelah dana tersebut nyata-nyata masuk dalam rekening Bank di atas.

Margin yang diberikan bank kepada nasabah yang melakukan pembiayaan murabahah sebesar 2%. Pembiayaan murabahah sendiri adalah pembiayaan yang diminati oleh nasabah. Hal ini terjadi karena sebagian besar pembiayaan yang diberikan sektor perbankan di Indonesia bertumpu pada sektor konsumtif. Sehingga produk-produk pembiayaan konsumtif seperti pembiayaan untuk pengadaan kendaraan bermotor, pembelian rumah dan kebutuhan rumah tangga lainnya dapat dipenuhi dengan akad pembiayaan murabahah. Bahkan sektor produktif pun bisa dibiayai dengan model pembiayaan murabahah seperti pengadaan barang modal maupun pengadaan alat-alat produksi. Terdapat tiga alasan yang mendasari penggunaan akad murabahah pada sektor produktif, yaitu kemudahan perhitungan dan model angsuran karena hanya memperhitungkan faktor harga perolehan barang dan margin yang disepakati serta jangka waktu angsuran yang diinginkan. Kedua, mengurangi risiko kerugian bagi perbankan syariah karena sektor produktif rentan dengan risiko kerugian yang sewaktu-waktu bisa terjadi. Ketiga, pendapatan bank lebih mudah untuk diprediksi karena

kesepakatan margin relatif tidak berubah selama masa akad jika tidak terjadi kejadian luar biasa (seperti : kerusakan atau hilangnya aset murabahah dan ketidakmampuan pembeli untuk memenuhi kewajibannya atau wanprestasi).

Untuk menjaga ketertiban pembayaran angsuran maka Nasabah setuju pengenaan ganti rugi atas keterlambatan pembayaran angsuran yang besarnya ditentukan sepihak oleh Bank sesuai dengan kebijakan bank (plafond pinjaman X 0,025/hari). Apabila karena suatu hal Nasabah berkenan untuk melunasi seluruh hutangnya lebih awal dari jatuh tempo, Bank berhak untuk memberikan diskon atas penerimaan keuntungan yang seharusnya menjadi hak Bank kepada Nasabah yang nominalnya akan ditentukan lebih lanjut sesuai kebijakan Bank.

Biaya-biaya yang diperlukan berkenaan dengan perjanjian ini menjadi beban Nasabah, yaitu:

- a) Biaya Administrasi
- b) Biaya Notaris
- c) Biaya Materai
- d) Premi Asuransi

Pembayaran biaya-biaya tersebut dilakukan lunas tunai sebelum atau pada saat perjanjian ini ditandatangani dan oleh

karena itu perjanjian diberlakukan juga sebagai tanda terima. Nasabah mengizinkan Bank atau yang diberi kuasa untuk sewaktu-waktu melakukan pemeriksaan terhadap barang jaminan dan dokumen-dokumen atau catatan-catatan terkait dengan barang jaminan. Pengalihan hak dari Nasabah kepada Bank atas kepemilikan barang jaminan dibuktikan dengan perjanjian jaminan yang dibuat bersamaan antara nasabah dan bank secara terpisah namun merupakan bagian tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

2) Pembiayaan musyarakah

Musyarakah adalah akad kerjasama bisnis untuk mendapatkan keuntungan antara dua belah atau lebih dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana untuk suatu usaha. Musyarakah diartikan juga sebagai kerjasama antara *Ṣoḥibul Māl* dan Mudharib untuk menjalankan suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak menempatkan modal sesuai dengan kesepakatan. Yang menjadi *Ṣoḥibul Māl* adalah BPRS Jabal Nur sedangkan *mudharib* adalah debitur dari BPRS Jabal Nur.

Bila terjadi keterlambatan pembayaran oleh *mudharib*, maka mudharib wajib memberi penggantian dalam bentuk uang kepada

Ṣoḥibul Māl atas kerugian yang diderita *Ṣoḥibul Māl* akibat keterlambatan pembayaran dari *muḍarib* sesuai dengan perjanjian. Dalam akad ini ada 2 macam modal yaitu Modal Usaha dan Modal Uang, modal usaha yaitu berupa sejumlah uang, dan/atau barang yang diberikan oleh *Ṣoḥibul Māl* kepada *muḍarib* untuk menjalankan usaha. Sedangkan Modal Uang adalah fasilitas kerjasama yang diberikan oleh *Ṣoḥibul Māl* kepada *muḍarib* berupa uang tunai, sebagaimana ketentuan perjanjian. Rekening Tabungan *Qorḍiyumuḍarib* pada PT. BPRS Jabal Nur yang digunakan sebagai media transaksi menurut perjanjian beserta tambahannya. Surat kesepakatan bersama adalah addendum dari perjanjian yang menyatakan kesediaan *muḍarib* untuk melaksanakan konsekuensi-konsekuensi didalamnya, termasuk ketentuan nisbah, pembayaran bagi hasil keuntungan, ganti rugi dan pengembalian Modal Usaha untuk bidang usaha tertentu.

Dalam aplikasinya di BPRS Jabal Nur Surabaya, produk ini banyak digunakan untuk proyek seperti, proyek kontraktor, pembuatan gerai, pembangunan gedung-gedung. Dalam hal ini Bank memberi jangka waktu perjanjian akan tetapi dengan berakhirnya jangka waktu perjanjian tidak menyebabkan selesainya kewajiban *muḍarib*. Penyelesaian kewajiban akan

bergantung sampai dimana *muḍarib* menyelesaikan pembayaran seluruh kewajiban *muḍarib* yang menjadi hak *Ṣoḥibul Māl*.

Penyerahan modal uang dilakukan secara penyediaan dana melalui rekening tabungan dengan batasan pagu atau *plafond* tertentu, maka ketentuan cara pengembalian modal usaha dan gani rugi keterlambatan pembayaran pengembalian modal usaha diatas ditentukan kemudian dalam Surat Kesepakatan Bersama. Cara pembayarannya dapat dilakukan secara langsung dan seketika atau dengan cara *Ṣoḥibul Māl* mendebet rekening tabungan *muḍarib*. Dalam hal *muḍarib* membayar bilyet atau cek, maka *muḍarib* wajib memberitahukan secara tertulis penyetoran tersebut kepada *Ṣoḥibul Māl* dan *muḍarib* setuju bahwa perhitungan pembayaran baru akan dilakukan setelah penyetoran tersebut nyata-nyata masuk dalam rekening *Ṣoḥibul Māl*.

B. Job Description PT. BPRS Jabal Nur Surabaya

1. Job Description

- a. Rapat Umum Pemegang Saham.
 - Merupakan rapat tertinggi para pemegang saham BPRS
 - Menentukan sentral kebijakan BPRS

b. Dewan Pengawas Syariah.

DPS bertugas melakukan penilaian dan pengawasan atas produk yang akan ditawarkan dalam rangka menghimpun dan menyalurkan dari dan untuk masyarakat, agar berjalan sesuai dengan syariah Islam yang dituangkan dalam bentuk keputusan atau fatwa.

Tugas

- a) Memberikan pedoman atau garis-garis besar syariah untuk menghimpun maupun untuk penyaluran dana serta kegiatan yang berkaitan dengan syariah.
- b) Mengadakan perbaikan seandainya suatu produk telah atau sedang dijalankan dinilai bertentangan dengan syariah.
- c) Bertanggung jawab atas pengawasan terhadap operasional bank agar sesuai dengan syariah.

c. Dewan Komisaris.

Dewan Komisaris bertugas dalam pengawasan intern bank dan memeberikan arahan dalam pelaksanaan tugas Direksi agar tetap mengikuti kebijakan perseroan dan ketentuan yang berlaku.

Tugas

- a) Mempertimbangkan, menyepurnakan dan mewakili pemegang saham dalm memutuskan perumusan kebijakan umum yang baru

yang diusulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan pada masa yang akan datang

- b) Menyelenggarakan RUPS dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban Direksi
 - c) Mempertimbangkan dan menyetujui rencana kerja tahunan yang diusulkan Direksi
 - d) Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang jumlahnya melebihi batas maksimal kewenangan Direksi
 - e) Memberikan penilaian atas neraca dan perhitungan laba/rugi tahunan, serta laporan-laporan berkala lainnya yang disampaikan oleh Direksi
 - f) Menyetujui/menolak pembiayaan yang diajukan oleh Direksi
 - g) Menandatangani surat-surat saham saham yang telah diberi nomorurut sesuai anggaran dasar perseroan.
- d. Dewan Direksi.

Dewan Direksi terdiri dari Direktur Utama dan seorang atau lebih sebagai Direktur, bertugas memimpin dan mengawasi kegiatan bank sehari-hari sesuai dengan kebijakan umum yang telah disetujui Dewan Komisaris dalam RUPS.

Tugas Direktur Utama

- a) Mewakii Direksi atas nama perseroan

- b) Memimpin dan mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan
- c) Bertanggungjawab terhadap operasional perseroan khususnya dalam hubungan dengan pihak ekstern perusahaan

Tugas Direktur

- a) Mewakili Direktur Utama atas nama Direksi
- b) Membantu Direktur Utama dalam mengelola perseroan sehingga tercapai tujuan perseroan
- c) Bertanggungjawab terhadap operasional perseroan, khususnya dalam hubungan dengan pihak intern perusahaan
- d) Bersama-sama Direktur Utama bertanggungjawab kepada Rapat Pemegang Saham (RUPS)
- e. Manajer Pemasaran.

Memimpin, mengawasi, dan bertanggungjawab atas terlaksananya kelancaran kerja dibagian pembiayaan dan pendanaan, memasarkan produk Bank sesuai dengan Syariah Islam kepada nasabah dengan layanan prima sehingga memungkinkan untuk diperolehnya laba sesuai target dengan tetap memperhatikan kelancaran dan keamanan asset bank serta menciptakan produk baru yang sesuai dengan Syariah Islam.

Tugas

- a) Memberikan pengarahan, pembinaan, dan pengawasan terhadap staf yang ada dibawahnya
- b) Melaksanakan tugas dan bertanggungjawab atas laporan bulanan dan laporan berkala yang disampaikan kepada Direksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku
- c) Menjaga dan mengusahakan tercapainya laba yang telah ditargetkan bank
- d) Mengikuti pengembangan perbankan sehubungan dengan kegiatan pemasaran dan selalu memperhatikan situasi pasar serta melihat faktor-faktor yang mungkin mempengaruhi perkembangannya
- e) Membawahi langsung Account Officer
- f. Account Officer.

AO Pembiayaan (*Landing*) bertanggungjawab dalam memasarkan produk sesuai Syariat Islam dan memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah sehingga memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan dengan memperhatikan kelancaran dan keamanan atas pembiayaan yang telah diberikan.

AO Pendanaan (*Funding*) bertanggung jawab dalam memasarkan produk sesuai Syariat Islam dan memberikan pelayanan

yang prima kepada nasabah sehingga memungkinkan untuk diperolehnya dana pihak ketiga yang sesuai dengan target dan memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan.

Tugas

- a) Memasarkan produk dengan melakukan solitasi dan presentasi pada calon nasabah
 - b) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan Direksi
 - c) Bertanggung jawab kepada Direksi
- g. Bagian Administrasi dan Legal.

Mengatur, mengawasi dan melaksanakan kegiatan administrasi dan dokumentasi pemberian pembiayaan serta melakukan kegiatan untuk mengamankan posisi bank dalam memberikan pembiayaan sesuai dengan hokum yang berlaku

Tugas

- a) Memeriksa perlengkapan dan aspek yuridis setiap dokumen permohonan pembiayaan
- b) Melakukan taksasi (taksiran) jaminan sesuai dengan harga pasar
- c) Melakukan pengikatan atau akad pembiayaan dengan calon nasabah
- d) Melakukan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian Direksi
- e) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Pemasaran

h. Remedial.

Menyelesaikan pengembalian pembiayaan yang bermasalah atau pembiayaan yang mengalami keterlambatan lebih dari tiga bulan dan mengatur penagihannya serta melaporkan hasil penagihan yang telah dilakukan kepada Direksi.

Tugas

- a) Membuat daftar nasabah dan jadwal penagihan sesuai instruksi
- b) Mengirimkan surat peringatan dan melakukan eksekusi serta penjualan jaminan kepada nasabah sesuai kondisi masing-masing
- c) Membuat laporan kunjungan (*call report*) dan laporan penggunaan Tanda Terima Uang Berseri (TTUB) yang digunakan dalam penagihan
- d) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian
- e) Bertanggungjawab kepada Kepala Bagian Pemasaran

i. Manajer Operasional.

Memimpin, mengawasi dan bertanggungjawab atas terlaksananya kelancaran kerja dibagian operasional serta memberikan laporan rutin berkala atas pekerjaannya kepada Direksi.

Tugas

- a) Memberikan pengarahan dan pembinaan karyawan yang dibawahnya (*Teller*, Pembukuan, CS, Administrasi dan Legal, Kepala Kantor Kas, Bag. Umum Personalia).
- b) Memeriksa semua transaksi dan mutasi keuangan.
- c) Bertanggungjawab dalam pembuatan dan pengampaian laporan bulanan kepada direksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- d) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan direksi.
- e) Bertanggung jawab kepada direksi.
- j. *Customer Service/UPN*.

Memberikan pelayanan kepada setiap nasabah/tamu dengan baik dan Islami serta memberikan informasi yang dibutuhkan secara jelas, baik secara langsung ataupun tidak langsung.

Tugas

- a) Memberikan pelayanan dan penjelasan tentang produk dan informasi lainnya yang diperlukan.
- b) Meregistrasi data nasabah, menginput data master nasabah pada program/ sistem.
- c) Membuat laporan bulanan sesuai interuksi operasi
- d) Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kepala Bagian/ Direksi
- e) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Operasional/ Direksi

k. *Teller.*

Membantu dan melayani nasabah dalam hal menerima setoran, penarikan uang dan transaksi lainnya yang berhubungan dengan bank yang dilakukan dalam *counter teller*.

Tugas

- a) Sebagai pemeriksa seluruh transaksi harian *teller* dan semua tiket serta dokumen lainnya yang dibuat pada seksi kas.
 - b) Melaksanakan *cash count* akhir har atau pada saat pergantian *teller*.
 - c) Mengambil atau menyetorkan uang tunai pada *main vault*.
 - d) Mencatat/ membuat daftar posisi kas setiap akhir hari.
 - e) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Operasional.
1. Bagian Umum dan Personalia.

Melaksanakan tugas pencatatan, pengadministrasian, serta pembinaan dalam kepersonaliaan, mengawasi ketersediaan perlengkapan layanan dibidang personalia dan umum.

Tugas

- a) Menginventarisasi kebutuhan karyawan dan atau perusahaan sesuai ketentuan yang berlaku.
- b) Pengawasan terhadap pengadaan inventaris kantor dan penyusutan serta pengendalian biaya.

- c) Melakukan pembayaran gaji, uang jasa, pesangon, lembur, dan lainnya sesuai ketentuan.
 - d) Membuat laporan bulanan kepada Direksi.
 - e) Membawahi langsung personalia, perlengkapan, pengemudi, satuan pengamanan, dan pramubakti.
 - f) Bertanggung jawab kepada Direksi.
- m. Bagian Pembukuan.

Bertanggung jawab terhadap pekerjaan pembukuan yang berkaitan dan atau melalui bank koresponden.

Tugas

- a) Mengkliringkan *cheque* / bilyet giro yang telah jatuh tempo.
 - b) Membukukan transaksi dan yang tidak dilakukan oleh *teller* dan bagian lainnya (seperti pemindahbukuan, aktiva-pasiva).
 - c) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian.
 - d) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Operasional.
- n. Satuan Pengamanan.

Melaksanakan penjagaan gedung dan seisinya serta bertanggung jawab pada keamanan bank.

Tugas

- a) Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepala bagian.
- b) Bertanggung jawab kepada Ketua Bagian Umum dan Personalia.

C. Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan

PT. BPRS Jabal Nur Surabaya adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang perbankan. Dalam menjalankan aktivitas pemasaran, perlu dilakukan analisis perkembangan kinerja pemasaran BPRS Jabal Nur. Hal ini dimaksudkan untuk melakukan evaluasi atas perkembangan nasabah tabungan khususnya dalam 3 tahun terakhir yakni tahun 2010 s/d tahun 2012. Maka akan disajikan data nasabah tabungan untuk tahun 2010 s/d tahun 2012 sebagai berikut:

Tahun	Jumlah Nasabah Tabungan BPRS Jabal Nur (Orang)
2010	841
2011	1.086
2012	1.308
Total	3.235

Sumber : PT. BPRS Jabal Nur Surabaya

Dari data di atas menunjukkan bahwa peningkatan jumlah nasabah BPRS dari tahun ke tahun semakin meningkat itu disebabkan dalam melakukan proses pemasaran, manajemen BPRS Jabal Nur Surabaya melakukan perencanaan pemasaran terlebih dahulu, sehingga seorang marketing mengetahui langkah-langkah memasarkan produk agar memperoleh hasil yang maksimal sesuai yang diharapkan BPRS.

Adapun perencanaan pemasaran di BPRS Jabal Nur sebagai berikut:

1. Menentukan sasaran yaitu masyarakat sekitar, baik masyarakat mikro atau pengusaha mikro
2. Menentukan produk yang sesuai sasaran yaitu produk yang sesuai dengan kapasitas calon nasabah
3. Persiapan Sumber Daya Manusia (SDM). Karena seorang marketing di BPRS Jabal Nur diharuskan mampu menguasai keseluruhan produk yang ada di BPRS Jabal Nur, dengan tujuan agar calon nasabah yang ditawarkan produk tersebut paham dan bisa tertarik.

Setelah menyusun perencanaan perusahaan, barulah seorang marketing mendatangi langsung calon nasabah. Hal pertama yang harus dilakukan dalam survey lapangan, seorang marketing melakukan silaturahmi dengan pengenalan mengenai BPRS Jabal Nur. Namun sebelum merekrut nasabah lain, pemasar BPRS diharuskan bisa merekrut kerabat-kerabatnya untuk menjadi nasabah di BPRS Jabal Nur, karena hal tersebut bisa menjadi pemicu kepada nasabah lain.

Dari uraian diatas dapat diuraikan strategi pemasaran yang dilakukan di BPRS Jabal Nur Surabaya sebagai berikut:

1. Mengandalkan pola pemasaran dengan sistem jemput bola.
2. Promosi melalui brosur, sehingga calon nasabah mengetahui produk-produk yang ditawarkan di BPRS Jabal Nur baik produk dana maupun

pembiayaan dan calon nasabah dapat mengetahui keberadaan BPRS Jabal Nur.

3. Melakukan sosialisasi secara langsung untuk promosi kepada calon nasabah.
4. Menentukan target baru atau sasaran baru.
5. Mengajukan proposal penawaran kerjasama dalam pengelolaan tabungan dengan sekolah-sekolah, mulai dari TK sampai dengan SMA.
6. Mempertahankan pendekatan dengan nasabah yang belum closing dan menjalin hubungan baik dengan nasabah tersebut.
7. Mempertahankan hubungan baik dengan nasabah.
8. Melakukan promo dengan adanya hadiah yang akan diberikan.
9. Bertanggung jawab dan amanah dalam mengelola dana-dana dari nasabah. Sehingga BPRS Jabal Nur memperoleh citra yang baik dari masyarakat.
10. Silaturahmi bertujuan untuk menjalin suatu kekeluargaan yang akan menciptakan suatu kepercayaan bagi nasabah atau calon nasabah.

D. Pemasaran Islam dan Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan pada BPRS Jabal Nur Surabaya

Dalam Pemasaran Islam ada beberapa hal yang diterapkan untuk memasarkan produk tabungan pada BPRS Jabal Nur. Dalam hal teknis pemasaran syariah terdapat strategi pemasaran syariah untuk memenangkan *mind-share*, menyusun taktik pemasaran untuk memenangkan *market-share* dan nilai pemasaran syariah untuk memenangkan *heart-share*.

Syariah Marketing Strategy, yang pertama kali harus dilakukan dalam mengeksplorasi pasar yang kerap berubah adalah melakukan segmentasi. BPRS Jabal Nur melakukan segmentasi dengan cara mengamati langsung ke lokasi yang ingin dituju, sehingga BPRS Jabal Nur dapat menentukan peluang apa yang tepat untuk melakukan pemasaran dalam menarik nasabah. Setelah mengetahui segmen yang akan dimasuki, lalu perusahaan memilih *target market* mana yang akan dijadikan prioritas utama untuk produk atau servis berdasarkan kompetensi yang dimiliki dan peluang yang dapat diraih. BPRS Jabal Nur melakukan pemasaran produk yang pertama pada keluarga atau orang terdekat untuk menarik minat nasabah yang lain agar bisa menjadi calon nasabah. Selanjutnya, strategi yang harus dirumuskan adalah bagaimana membuat *positioning* yang tepat bagi perusahaan dan produknya. *Positioning* adalah strategi untuk merebut posisi di benak konsumen, sehingga strategi ini menyangkut bagaimana membangun kepercayaan,

keyakinan, dan kompetensi bagi pelanggan. Yang dilakukan BPRS Jabal Nur adalah memposisikan suatu produk dengan jelas, tepat dan berbeda untuk bersaing dipikiran target konsumen. Dalam hal ini *salesperson* mendatangi langsung calon nasabah untuk menawarkan produk serta menjelaskan produk tabungan yang ada di BPRS Jabal Nur.

Syariah Marketing Tactic, setelah mempunyai *positioning* yang jelas di benak masyarakat, maka BPRS Jabal Nur harus membedakan diri dari perusahaan lain yang sejenis. Dalam hal ini, seorang marketing melakukan silaturahmi kepada nasabah dengan tujuan untuk menjalin suatu kekeluargaan yang akan menciptakan suatu kepercayaan bagi nasabah maupun calon nasabah. Untuk itu diperlukan differensiasi sebagai *core tactic*. Langkah selanjutnya adalah menerapkan differensiasi ini secara kreatif pada *marketing mix*. Bagi BPRS Jabal Nur, untuk komponen tawaran, produk dan harga selalu didasari dengan nilai kejujuran dan keadilan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam hal ini produk yang ditawarkan BPRS Jabal Nur adalah produk tabungan *wadi'ah* dan *mudharabah*. Sedangkan dalam menentukan harga, BPRS Jabal Nur tidak membebani biaya kepada para nasabahnya, misalnya dalam pembukaan rekening para nasabah tidak dibebani biaya administrasi, begitu juga untuk masalah bagi hasil dalam produk tabungan, bagi hasil yang ditawarkan lebih besar. Promosi bagi perusahaan yang berlandaskan syariah haruslah menggambarkan secara riil

apa yang ditawarkan dari produk perusahaan tersebut. Promosi yang dilakukan BPRS Jabal Nur dalam mempromosikan produknya yaitu dengan menggunakan brosur dan dengan cara mengajukan proposal penawaran kerjasama dalam pengelolaan tabungan dengan sekolah-sekolah. Dalam menentukan tempat distribusi, BPRS Jabal Nur harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan *target market* sehingga dapat efektif dan efisien. Distribusi yang dipilih oleh BPRS Jabal Nur yaitu di lokasi-lokasi pasar, lokasi sekolah dan lokasi terdekat. Marketing biasanya mengajak para pedagang dan pelajar untuk menabung di BPRS Jabal Nur karena produk tabungan ini menggunakan sistem jempot bola yang memudahkan para nasabah atau pedagang yang tidak sempat datang ke BPRS Jabal Nur. Cara yang terakhir BPRS Jabal Nur dalam mempromosikan produk tabungan adalah melakukan *selling*. Dalam melakukan *selling*, BPRS Jabal Nur tidak hanya menyampaikan fitur-fitur dari produk dan jasa yang ditawarkan, melainkan juga keuntungan dan bahkan solusi dari produk atau jasa tersebut. BPRS Jabal Nur juga memberikan solusi bagi konsumennya, sehingga konsumen akan semakin loyal terhadap produk atau jasa perusahaan.

Syariah Marketing Value, menerangkan bahwa semua strategi dan taktik yang sudah dirancang dengan penuh perhitungan tidaklah akan berjalan dengan baik bila tidak disertai dengan *value* dari produk atau jasa yang ditawarkan. Pelanggan biasanya mementingkan manfaat atau *value* apa

yang didapat jika ia diharuskan berkorban sekian rupiah. Sebagai salah satu elemen *value, brand*, atau merek adalah suatu identitas terhadap produk atau jasa perusahaan. Dalam hal ini kekuatan *brand* pada BPRS Jabal Nur pada tabungan *wadi'ah*, karena tabungan ini memiliki bagi hasil yang tinggi dibandingkan dengan yang lain. Sebagai salah satu elemen *value, brand* atau merek adalah *value indicator* yang terus menerus diperkuat oleh strategi servis sebagai *contact point* utama yang berhubungan dengan pelanggan. BPRS Jabal Nur selalu memperhatikan servis yang ditawarkan untuk menjaga kepuasan pelanggannya. Kemudian, satu hal lain yang tidak boleh ditinggalkan BPRS Jabal Nur adalah proses, yang disebut juga *value enabler*. Untuk itulah, BPRS Jabal Nur selalu melakukan pengawasan terhadap jalannya proses, baik proses produksi, proses manajemen, dan proses lainnya yang memegang peranan penting dalam perusahaan.

Dalam skripsi ini peneliti memakai teknik *triangulasi* data, maka peneliti melakukan wawancara kepada beberapa nasabah tabungan. Dalam memilih informan dari nasabah, peneliti menggunakan teknik *snowball sampling* sehingga peneliti menghentikan wawancara ketika telah menemukan data dari hasil wawancara yang didapatkan. Dari sini dapat terlihat berhasil atau tidaknya pemasaran Islam terhadap peningkatan jumlah nasabah tabungan pada PT. BPRS Jabal Nur. Hasil penelitiannya sebagai berikut:

1. Dari media mana anda mengetahui program tabungan pada BPRS Jabal Nur ?

Berikut adalah jawaban para nasabah perihal dari media apa mereka mengetahui adanya program tabungan. Febi mengatakan bahwa beliau mengetahui adanya program tabungan dari brosur yang dibagikan, sedangkan mariam mengetahui program tersebut dari marketing yang menjelaskan dan menawarkan produk kepadanya.

2. Mengapa anda memilih untuk menabung di BPRS Jabal Nur ?

Yang dikatakan oleh Febi adalah:

“Awalnya saya diberi brosur oleh marketing kemudian dijelaskan semua produknya dan saya pun memilih untuk menjadi nasabah tabungan karena pembukaan rekeningnya murah dan penerapan sistem jemput bola yang memudahkan saya untuk bisa menabung meskipun tidak ada waktu.” (Febi, 03 Januari 2014)

Sedangkan Mariam menjelaskan sebagai berikut:

“Pembukaan tabungan yang sangat murah, hanya Rp. 10.000 saya bisa membuka rekening dan penyetorannya bisa melalui marketing, tanpa harus datang ke bank.” (Mariam, 03 Januari 2014)

3. Apa yang membuat anda tertarik untuk menjadi nasabah produk tabungan pada BPRS Jabal Nur ?

Yang dikatakan oleh Febi yaitu:

“Saya tertarik untuk menjadi nasabah tabungan karena penawaran marketing yang begitu ramah dan sabar dalam menjawab pertanyaan. Penerapan sistem jemput bola yang memudahkan saya untuk tetap menabung meskipun tidak ada waktu.” (Febi, 03 Januari 2014)

Senada dengan Febi, Mariam mengatakan:

“Saya tertarik untuk menabung di BPRS karena marketing dalam menawarkan produk mudah dipahami dan sabar dalam menjelaskan produk kepada calon nasabah. Selain itu pembukaan yang murah, bonusnya pun lebih besar dan itu membuat saya tertarik untuk menabung di bank.” (Mariam, 03 Januari 2014)